

MEDIENINFORMATION

IT-Outsourcing-Markt: Deutschland mit deutlichem Wachstum, aber stark abnehmender Kundentreue; Schweiz verharrt auf tiefem Niveau.

Zürich/Frankfurt, 30. Oktober 2009 – Die von der Wirtschaftskrise betroffenen Unternehmen Deutschlands haben umgehend reagiert: In den letzten zwölf Monaten¹⁾ wurde im Vergleich zur Vorjahresperiode deutlich mehr ausgelagert. Unter den Anbietern gibt es dennoch einige Verlierer, denn die bestehenden Kunden haben ihre Partner so häufig gewechselt wie nie zuvor. Der Schweizer Markt hingegen reagiert offensichtlich mit «helvetischer Trägheit». Vor allem das Neugeschäft ist sehr stark eingebrochen. In beiden Ländern werden Vertragserneuerungen mit deutlichen Preisnachlässen vorgenommen. Dies sind die Ergebnisse des aktuellen «Sourcing Monitor Q3/09» von Active Sourcing.

Deutschland: Providerwechsel überholen Providerbestätigungen

Das Outsourcing-Verhalten deutscher Unternehmen widerspiegelt die Auswirkungen der Wirtschaftskrise deutlich. Im Vergleich zur Vorjahresperiode wurde in jedem Quartal sowohl in Bezug auf den Total Contract Value (TCV) als auch in Bezug auf die Anzahl Deals mehr ausgelagert (gesamthaft EUR 4'250 Mio. bzw. 43 Verträge über 10 Mio. EUR TCV). Einzige Ausnahme bildet das Q1/09, welches mit neun Abschlüssen gleich viele Deals wie die Vorjahresperiode hervor brachte.

Massiv verstärkt haben sich in dieser Berichtsperiode die Providerwechsel. Innerhalb der letzten zwölf Monate haben gleich zehn Anwenderunternehmen den Dienstleister gewechselt. Bezüglich der Anzahl Deals liegen sie damit vor den Providerbestätigungen (8 Verträge)²⁾. Bestimmt ist dies eine Folge der Krise: Wenn es um das Geld geht, zeigen die in der Vergangenheit gegenüber den Outsourcing-Anbietern sehr loyalen deutschen Unternehmen massiv weniger Loyalität.

Schweizer Outsourcing-Markt eingebrochen

Im Gegensatz zum deutschen Markt sind die TCVs pro Quartal in der Schweiz eingebrochen. Auffällig ist jedoch, dass sich die Anzahl Deals mit 20 Abschlüssen im Vergleich zur Vorjahresperiode (23) relativ konstant hielt. Die Tendenz: Es wird zwar gleich häufig, aber in viel geringerem Umfang ausgelagert. Im Trend liegt ein selektives IT-Outsourcing. Full-Outsourcing ist hingegen sehr selten geworden.

Ein weiterer Grund für die kleineren Deals ist der Einbruch im Netzwerk-Bereich. Seit dem Abschluss zwischen Numonyx und Orange Business Services im Q2/08 wurden keine bedeutenden Deals für WAN-Leistungen mehr erfasst. In kleinerem Masse tragen auch der Preisverfall bei Desktop und SAP Services zu kleineren TCVs bei.

Ein Trost bleibt. Der Business Forecast des «Sourcing Monitor» von Active Sourcing sagt für die Schweiz ein gutes 2010 voraus.

- 1) Der Sourcing Monitor Q3/09 beleuchtet hauptsächlich die Berichtsperiode vom 01.10.2008 bis zum 30.09.2009.
- 2) Stillschweigende Vertragserneuerungen sind in der Statistik von Active Sourcing nicht erfasst.

Die der Medieninformation beigefügten Grafiken dürfen in der Berichterstattung verwendet werden.

Quelleninformation

Quelle dieser und weiterer Ergebnisse ist der Sourcing Monitor «Schweiz Q3/09» und «Deutschland Q3/09» von Active Sourcing. Der Statistik-Report erscheint quartalsweise und gibt detailliert Auskunft über die Total Contract Values (TCV) der abgeschlossenen Verträge im Schweizer bzw. deutschen IT-Outsourcing-Markt.

Das Zürcher Beratungsunternehmen berücksichtigt ausschließlich Deals mit einem Vertragsvolumen von mindestens zehn Millionen Franken. Zu den erfassten Dienstleistungen gehören Infrastruktur-Outsourcing (Desktop, Mainframe, Midrange) sowie Applikations-Outsourcing (SAP-Basisbetrieb, Application Management). Im Ausland abgeschlossene Verträge, welche Schweizer Umsätze betreffen, sind im Sourcing Monitor nicht erfasst.

Active Sourcing

Als führendes Beratungsunternehmen im Bereich IT-Outsourcing und Business Process Outsourcing setzt sich Active Sourcing ausschließlich mit den spezifischen Fragestellungen rund um dieses Thema auseinander – sei es durch die tägliche Arbeit in den zahlreichen Projekten, sei es auf Basis der permanenten Marktbeobachtung. Unsere Experten nehmen unabhängig von ihrer Rolle als Berater oder Coach, Prozessbegleiter oder Umsetzer, die Aufgabe als verlängerter Arm des Auftraggebers wahr. Aufgrund ihrer Erfahrung ermöglichen sie eine effiziente und sichere Umsetzung von Outsourcing-Projekten und entlasten die Verantwortlichen beim Kunden. Damit tragen sie wesentlich dazu bei, dass diese für das Tagesgeschäft möglichst uneingeschränkt zur Verfügung stehen. Active Sourcing begleitet die Kunden entlang des gesamten Sourcing Life Cycle beim Assessment, der Sourcing Konzeption, dem Ausschreibungsverfahren, den Vertragsverhandlungen, der Transition, bei Preisverifikationen, Performance Audits oder Service Optimierungen. Dank der Begleitung von jährlich rund 20 Transaktionen und unserer systematischen Marktbeobachtung bleiben wir den berühmten Schritt voraus, welcher zum nachhaltigen Erfolg unserer Kunden beiträgt.

Medienkontakt

Active Sourcing AG
Eveline Jossi
Business Analyst
Schweizergasse 14
CH-8001 Zürich

www.active-sourcing.com

Tel. + 41 44 224 68 38

Fax + 41 44 224 68 88

E-Mail: ejossi@active-sourcing.com